



Sparta har mistet over 1 mio. kr. på, at Alt For Damerne har valgt at sige farvel til løbeklubben som samarbejdspartner på et kvindeløb for at arrangere sit eget. Arkivfoto: Jens Panduro/Polfoto

# Danske løbebeben er mange millioner værd

**Kampen om løbemarkedet tiltager. Der er gode milliongevinster i at tænke kommercielt i danskernes sundhed og motion. Private aktører presser nu sportsforeningerne ud af motionsløbene**

## ■ Motion

AF GRO HØYER THIELST OG JETTEWARRER KNUDSEN

Danskerne trækker i løbetøj og -sko som aldrig før. Det betyder, at der ligger trecifrede millionbeløb for fødderne af landets mange idrætsklubber, men de er styret af en frivillighedskultur, der i ganske få tilfælde løfter opgaven og dermed scorer kassen på danskerens yndlingsmotionsform.

Det kan derimod private aktører, og de sætter kloen i motionsløb og opfinder nye smarte koncepter for at ska-

be mersalg på løb. »Vi troede, at løb *peakede* for flere år siden, men intet tyder på, at det sker foreløbigt. Vores maraton har nu ca. 15.000 tilmeldinger, det havde vi aldrig drømt om. For få år siden lå vi på 5000-6000 deltagere,« siger Niels Jørgen Holdt, formand i Sparta, landets største atletik- og motionsklub, der omsætter for ca. 40 mio. kr.

## Målrettede løb

Men den voldsomme succes skaber også panderynker i klubben, der bl.a. arrangerer Copenhagen Marathon. For konkurrencen tiltager,

og der skal tænkes nyt for at overleve.

»Vores problem er, at f.eks. Alt For Damerne og B.T. går ind på markedet for decideret at tjene penge til deres koncerner. Det er et problem, for hvem løber med markedet frem over? Hidtil har det i Danmark været idrætsforeningerne, der stod for motionsløbene, men nu kommer presset fra de private firmaer,« siger han og oplyser, at klubben har mistet over 1 mio. kr. på, at Alt for Damerne har sagt farvel til Sparta som samarbejdspartner på kvindeløbet for netop at arrangere sit eget.

Henrik H. Brandt, direktør i Idrættens Analyseinstitut, slår fast, at det kræver stor viden og erfaring at arrangere et løb.

»Alt for Damernes beslutning er en kæmpe brøler. Bladet vil sande, at det koster masser af timer at arrangere et løb. Ved at samarbejde med Sparta ville de få en masse erfaring,« siger

Henrik H. Brandt, men vurderer dog, at kommercialiseringen af løbemarkedet vil betyde produktudvikling i takt med den øgede konkurrence.

## Flere nicheløb

Det kommer forbrugerne til gode, mener Henrik H. Brandt, der også ser, at DGI-klubberne for alvor har opdaget de sportslige og sociale kvaliteter ved løb.

»Tidligere var løb ildebet hos DGI. Man mente, det var et udtryk for, at man dyrkede sig selv uden sportslig og social dimension. Men i takt med at antallet af løbeklubber og private løbecoaches er steget markant, er holdningen nu en helt anden,« siger han og vurderer, at man vil se flere nicheløb, målrettet særlige grupper.

Det bekræfter Spartas formand Niels Jørgen Holdt, der understreger, at markedet blot forstærker behovet

for at skabe nye samarbejdsaftaler og fange nye målgrupper, bl.a. studerende og kvinder.

På Copenhagen Business School vurderer sportsøkonom Troels Troelsen løbemarkedet til at udgøre ca. 350 mio. kr.

»Jeg vil skyde på, at 1,5 mio. danskere har pungen oppe for at løbe motionsløb, og nogle har den oppe flere gange,« siger Troels Troelsen og regner med, at det trecifrede millionmarked snart vil vokse mod de 400 mio. kr.

Dels fordi endnu flere danskere er på vej ud på stierne foranlediget af arbejdsgivere og af hele sundheds- og forebyggelsesdebatten eller af ren og skær lyst, og dels fordi folk er villige til at hoste op mod 250 kr. for at deltage i et femkilometer motionsløb – men så får man også en *goodie bag*, lyder det fra Troels Troelsen.

Han har tidligere været formand i Dansk Atletik Forbund og har netop takket

af efter flere år som formand for Odense Atletik.

»Det væsentlige her er markedsføringskraften. Her er tale om en kommerciel kommunikationsplatform. De, der har et godt brand og som kan finde de rigtige sponsorer, sætte de rigtige priser og organisere det, vil kunne tjene rigtig mange penge på motionsløb,« siger Troels Troelsen og udpeger Sparta og Odense Atletik til nogle af de få klubber, der tænker og agerer kommercielt.

## Aktive medarbejdere

Odense Atletik står bl.a. bag Danmarks største løb, Eventyrløbet, med lige nu ca. 17.000 tilmeldte, og løbet skæpper godt i klubbens kasse med et overskud på godt 1,5 mio. kr. Klubben omsætter årligt for ca. 10 mio. kr. alene på motionsløb.

»Over 400.000 danskere løber mere end fire gange om ugen, og interessen for løb

# Penge i at gøre løb til videnskab

## ■ Motion

AF GRO HØYERTHIELST OG  
JETTEWARRER KNUDSEN

Potentialet for at tjene penge på løb er stort, og markedet er særdeles attraktivt. Det åbner for en lang række løbskoncepter, partnerskaber, forskning og produktudvikling, som i visse tilfælde er begyndt at problematisere løb. Som nybegynder kan noget så umiddelbart simpelt som løb alligevel forekomme ganske komplekst.

For skal man løbe med puls, og hvad betyder pulssignalerne overhovedet? Og hvordan kan man træne med pulsinformation, når de færreste alligevel kender deres makspuls?

Dertil kommer hele snakken om løbeteknik og fodens anatomi. Løber man med pronation (når foden har tendens til at falde lidt indad), skal man have en type sko, løber man med supination (når foden falder udad), kræver det en anden.

Det er baggrunden for, at Sportmaster introducerer Running Concept. Et koncept, der i dag offentliggøres i kædens 105 danske butikker.

Sportmaster har uddannet udvalgte butiksmedarbejdere til at kunne rådgive kunderne i løb for at finde den helt rigtige løbesko. Hvis kunden vil, er det en tur op på løbebåndet, hvor lø-

bestilen filmes og analyseres samt gemmes i et arkiv – med kundens godkendelse. Skulle der desuden være kunder, der dør med skader, har Sportmaster indgået et samarbejde med Aleris Danske Privathospitaler, som kunderne så bliver henvist til.

»Der er ingen anden sportsgren eller motionsform med samme vækstrate som løb. Vi forventer selvfølgelig at booste vores salg med dette koncept,« siger kommerciel chef i Sportmaster, Claus Nielsen, der forventer en vækst på 20 pct.

## Godt salgstrick

Konceptet understreger, hvordan løb i stigende grad goes til genstandsfelt for forskning i løbeteknikker, skader, udstyr og ernæring til sportsudøvere. Denne problematisering af løb finder sportsøkonom Troels Troelsen fra Copenhagen Business School problematisk. Han er selv en aktiv sportsudøver med adskillige danmarksk-

veteranmesterskaber bag sig i bl.a. hækkeløb.

»Vi har aldrig haft behov for at være så videnskabelige på løbesko. De fleste kan sagtens afgøre, om deres sko er gode og bløde nok. Man kan også hurtigt mærke og se, når de er slidte. Det kræver ikke nogen videnskab,« siger Troels Troelsen, men tilføjer, at netop det tekniske er noget, der kan få mange op af sofaen og fastholde dem i at løbe.

Alligevel er Troels Troelsen noget skeptisk over for Sportmasters Running Concept.

»De vil få en masse vanskelige kunder på løbebåndet, der vil kloge sig på pronation. Det vil koste tid. Det er et frisk initiativ, men det kan også være farligt, de kan muligvis få *break even* på en god dag, men det lugter af, at Sportmaster har større kærlighed for eget brand end for løb. Hvis angrebet på markedet kun sker for at sælge ekstra, er det et forkert udspring,« siger Troels Troelsen og tilføjer, at det er et godt salgstrick, for »der er jo altid noget galt med løbestilen«.

Han indrømmer dog, at

nogle mennesker løber helt uhensigtsmæssigt.

Ekspert i idrætsskader, overlæge, dr. med. Uffe Jørgensen, Parkens Privathospital, kalder det vildt overdrevet, at flere og flere aktører sælger løbskoncepter og undersøgelser, under dække af at det er nødvendigt for at kunne forebygge løbeskader.

## Helt hen i vejret

»Selvfølgelig skal udstyret være i orden – dvs. man skal sørge for at have nogle ordentlige løbesko – der er tre typer at vælge imellem, og man kan få den nødvendige rådgivning i de fleste sportsforretninger,« siger Uffe Jørgensen, der mener, at det er helt hen i vejret at hævde, at almindelige motionister har brug for specialindlæg i løbeskoene og gennemgribende undersøgelser, før de begynder at løbe.

»Det er typisk for vores samfund, at vi nu er begyndt at problematisere noget helt naturligt som det

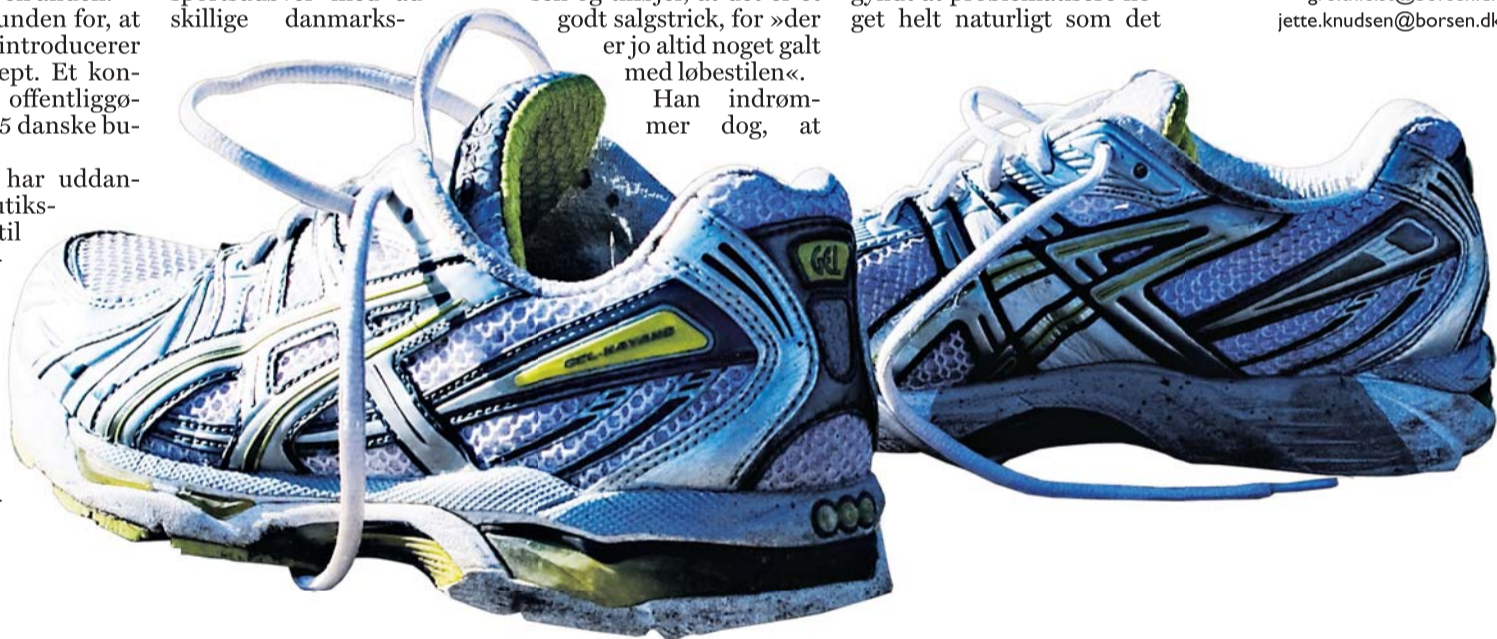
at løbe. I takt med at løb er blevet kommercialiseret, og markedet dermed er blevet mange penge værd, sætter behovskabelsen ind – især der, hvor der reelt ikke er noget naturligt behov,« siger Uffe Jørgensen.

## Dårlig vejledning

I Sportmaster erkender Claus Nielsen, at man skal passe på med ikke at overproblematisere løb.

»Vi skal selvfølgelig passe på, at det ikke bliver til raketvidenskab, men der er en del teknik i det, og mange får en dårlig vejledning. Det vil vi gøre op med, for der er så mange løbere og mange, der gerne vil i gang. Vi vil gerne rådgive og vejlede for at undgå skader og skulle skaden ske, har vi en mulighed for at hjælpe kunden ved at sende vedkommende videre til Aleris Danske Privathospitaler,« siger Claus Nielsen.

gro.thielst@borsen.dk  
jette.knudsen@borsen.dk



fortsætter. Det går som en løbeild gennem virksomhederne, at man ikke gider at have medarbejdere i dårlig fysisk form. Alle undersøgelser viser, at de ikke leverer ordentligt. Vi er kun lige begyndt at se den bølge,« siger Troels Troelsen og glæder sig til den etiske debat.

For hvor går grænsen? Skal medarbejderen tvinges til at tage et sundhedstjek, ellers udløser det en fyring, og vil virksomhederne afkræve fysik aktive medarbejdere eller begynde kun at ansætte personer i god form for at spare på sygedage og andre sundhedsudgifter?

»Der kommer snart et ramaskrig, men medarbejdere i god fysisk form har et lavere sygefravær, og fysiske aktiviteter på arbejdspladsen skaber en bedre kultur, der er *pay back* til virksomheden.«

## Individuel sål kan forhindre løbeskader

### ■ Motion

AF JETTEWARRER KNUDSEN

Foden er indgangen til mange skavanker, og derfor skal du passe på den og være på god fod med den, når du begynder på løbesæsonen. Sådan lyder budskabet i en ny kampagne, »Pas på Foden,« som mere end 250 af landets fysioterapeuter står bag. Ikke mindst vil fysioterapeuterne gøre opmærksom på, at mange af skaderne blandt motionister stammer fra foden.

»En forkert fodstilling ved høj belastning kan være årsag til smerter i fødder, knæ eller ryggen – og det er der mange, der ikke ved,« siger specialist i idrætsfysioterapi, ph.d. og dr. med. Henning Langberg, Bispebjerg Hospital.

Et af de værktøjer, som fysioterapeuterne bag kampagnen tilby-

der, er en specialsål, der tilpasses individuelt. Det er Clinical Innovation, som Henning Langberg er en del af, der har udviklet Supersole, der kan sammenlignes med en bøjle på tænderne. Supersole kan ifølge Henning Langberg rette op på en forkert fodstilling og give bedre støddabsorbering.

### Analyse af løbestil

De fleste af landets sportsbutikker tilbyder en analyse af kundernes løbestil for at finde de rette sko. Men ifølge Henning Langberg er der stor forskel på kvaliteten i løbeanalyserne, og det kan give en falsk tryghed, som kan betyde varige skader.

»Ekspedienterne i sportsbutikkerne ser kun på kundens fod, ikke på knæ og hofter, som også har stor betydning,« siger han og tilføjer, at problemet ikke er så stort, hvis man kun løber fem kilometer om ugen.

»Men hvis man vil mere, er det klogt at konsultere en fysioterapeut, der kan analysere hele bevægeapparatet med efterfølgende rådgivning af den enkelte. Der findes tre typer løbesko på markedet, og de skal passe mange forskellige fødder, så det er logisk, at de ikke fungerer efter hensigten, hvis du f.eks. har en skæv fodstilling – selv en lille fejlstilling kan give problemer, når du løber langt,« siger Henning Langberg.

Overlæge, dr. med. Uffe Jørgensen, Parkens Privathospital mener, at det er vildt overdrevet at fokusere så meget på analyser og udstyr, når motionister skal i gang med at løbe.

Han mener, at man som motionist kan komme meget langt i forhold til at undgå skader ved at følge nogle helt basale råd.

»Vi er i fuld gang med at problematisere løb, og jeg frygter, at det betyder, at vi skræmmer folk, som

har lyst til at dyrke motion, men endnu ikke er kommet i gang, væk på den måde. Det er kun, hvis man løber maraton, at der generelt set kan være behov for analyser og ekstraudstyr, der kompenserer for belastningen af kroppen,« siger Uffe Jørgensen.

Henning Langberg understreger, at formålet med det hele er at få så mange, som muligt i gang med at dyrke motion.

»Så for alt i verden må vi ikke skræmme folk væk. Men det er afgørende, at de kommer godt i gang og bliver så godt »klædt på«, at de bliver ved med at løbe og ikke opgiver efter kort tid, fordi de har fået skavanker og måske skader,« siger Henning Langberg.

jette.knudsen@borsen.dk

Læs også side 34